CÔNG THỨC XÂY DỰNG CONTENT CHẤT

1. Tại sao chúng ta có tương tác thấp?
2. Những tư duy sai lầm & "thói quen xấu"
3. Một số thuật toán và hành vi tương tác
4. Chiến lược xây dựng để có tương tác tốt

TẠI SAO CHÚNG TA CÓ TƯƠNG TÁC THẤP

- Cách đây 5 năm =>> đăng bài reach ầm ầm
- Cách đây 3 năm =>> đăng bài reach vừa vừa
- Cách đây 1 năm =>> đăng bài reach từ từ
- Hiện tại =>> đăng bài "dính bán hàng“



=>> Thuật toán thực ra là chẳng thay đổi gì nhiều.

Bản chất vẫn như thế, chỉ điều chỉnh một chút ít trên newfeeds (tức phần hiển thị các bài viết của Profile, Fanpage hay Group thôi).

- Cái khác biệt nhất đó chính là HÀNH VI NGƯỜI DÙNG - HÀNH VI TƯƠNG TÁC.

TẠI SAO CHÚNG TA CÓ TƯƠNG TÁC THẤP



- Newfeeds tràn ngập thông tin loãng
- Tần suất đăng bài nhiều hơn trước
- Người dùng thông minh hơn, ít tương tác
- Facebook bóp tương tác bài bán hàng, tăng hiển thị quảng cáo
- Profile không tối ưu (ảnh, cover, thông tin…)
- Content chia sẻ chán, KHÔNG có giá trị cho người đọc, copy, link…
- Ít bạn bè, người theo dõi, kết bạn sai tệp

TƯ DUY SAI LẦM & THÓI QUEN XẤU

- KHÔNG cần thay đổi, làm theo cách cũ
- Lười học hỏi các kiến thức, kỹ năng mới
- Lười kết bạn, mở rộng tệp khách hàng
- Đăng bài, share bài vô tội vạ về tường
- Nghĩ rằng cần có cái gì đó cao siêu thì tương tác mới cao, không quan sát, nhìn nhận cách người khác làm để học theo
- Nghĩ rằng các yếu tố như: sự chỉn chu, đầu tư hình ảnh, trải nghiệm xem - đọc là không cần thiết, làm 1 tí không có kết quả nản không làm, không kiên trì hành động, làm sai cách…



THUẬT TOÁN & HÀNH VI TƯƠNG TÁC



- Bạn bè mới kết nối được ưu tiên hiển thị

- Thường xuyên tương tác sẽ nhìn thấy nhau

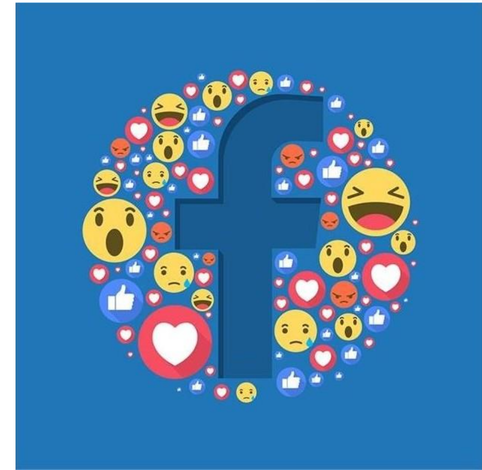
- Nick ít bạn bè, thường thấy nội dung của bạn

- Một tương tác nhỏ như cmt, inbox, chọc,… sẽ giúp bạn “tìm lại được nhau” trên newfeeds

- Trung bình số lượt like X 10-15 lần sẽ ra số lượng người thấy post

- Việc bạn đi like hay cmt post của bạn bè, thì không có nghĩa là reach của bạn lúc này sẽ tăng ngay, cần thời gian, tần suất…

THUẬT TOÁN & HÀNH VI TƯƠNG TÁC



- Ưu tiên hiển thị với người chủ động tìm kiếm bạn
- Nick ít bạn bè, chỉ cần bạn bè like sẽ thấy bài viết
- FB bóp tương tác =>> bản chất vẫn là CONTENT IS KING
- Thay vì đổ thừa FB thì hãy tìm cách sáng tạo, đổi mới hơn để nội dung của bạn được nhiều người quan tâm - tương tác hơn.
- Người dùng có những hành vi TƯƠNG TÁC khi họ “thỏa mãn một điều kiện ABC nào đó mà tác giả làm ra nội dung kích thích được họ”

Và tất nhiên khi chúng ta hiểu được khách hàng, người dùng họ có hành vi tương tác như thế nào thì một phần nào đó chúng ta sẽ TẠO RA NỘI DUNG THU HÚT HƠN.

THUẬT TOÁN & HÀNH VI TƯƠNG TÁC

Đa số người dùng Facebook



- Rất "lười đọc" =>> viết ngắn là sự ưu tiên.
- Ghét quảng cáo =>> chia sẻ cho giá trị
- "Lười tương tác" =>> hãy "kêu gọi hành động"
- Không muốn mất thời gian =>> Chỉ chia sẻ những nội dung giá trị
- Sẽ không đọc và không tin những người làm không có kết quả

=>> Làm có kết quả và chia sẻ lại những điều mình làm được

- Online ở những khung GIỜ VÀNG =>> Đăng bài vào đúng thời điểm

THUẬT TOÁN & HÀNH VI TƯƠNG TÁC



- Thích xem ảnh, video và livestream =>> Đa dạng nội dung
- Thích tương tác ngược lại =>> Tương tác thường xuyên
- Không thích than vãn và thông tin tiêu cực =>> Kiềm chế cảm xúc
- Không thể tương tác với all các post của bạn =>> Đừng đăng quá nhiều
- Ai cũng thích điều mới mẻ =>> Luôn update kiến thức, chia sẻ những điều mới, những quan điểm trong cuộc sống, những thứ tích cực và có lợi có người đọc. Đừng làm “rác” Facebook là được...
- Những người không thích bạn, không thích nội dung bạn chia sẻ, họ cũng sẽ không bao giờ tương tác với các post của bạn. Lời khuyên là hãy lọc bạn bè và “chia tay” với những người bạn này...

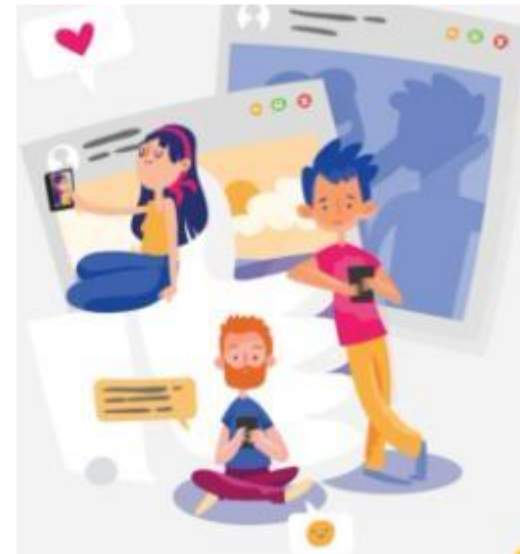
CHIẾN LƯỢC XÂY DỰNG NỘI DUNG



- Cập nhật status đều đặn mỗi ngày
- Tần suất hợp lý, nên 1-3 post/ngày, 2 ngày/lần
- Đăng vào khung giờ vàng có nhiều người online
- Đăng các nội dung GIÁ TRỊ (chia sẻ trải nghiệm, đúc kết, kiến thức, quan điểm, thông tin giá trị,...). Đừng quá cố gắng bán hàng...
- “TINH TẾ” chèn vào các nội dung BÁN HÀNG hợp lý, nhưng cũng đừng quá lạm dụng.

CHIẾN LƯỢC XÂY DỰNG NỘI DUNG

- Show những thông tin về công việc & sản phẩm + kèm các giá trị gì đó.
- Nên có TIÊU ĐỀ & VIẾT HOA tiêu đề nếu bài viết dài để đủ thu hút
- Xen kẽ nhiều loại nội dung khác nhau, độ ngắn dài khác nhau
- Nên chèn ảnh cá nhân vào các status
- Có CHẤT RIÊNG
- Hãy livestream để tăng tương tác



NỘI DUNG TƯƠNG TÁC CAO VÀ VIRAL



- Đặt câu hỏi, các post thảo luận
- Tương tác với bạn bè để nhận được phản hồi ngược lại
- Đăng post “lọc tương tác” & thực hiện việc lọc tương tác
- Quan sát & mô phỏng các nội dung tốt để làm được điều tương tự
- Đăng các nội dung theo trend, gây tranh cãi, hài hước,…
- Chia sẻ thông tin thực sự giá trị & khác biệt

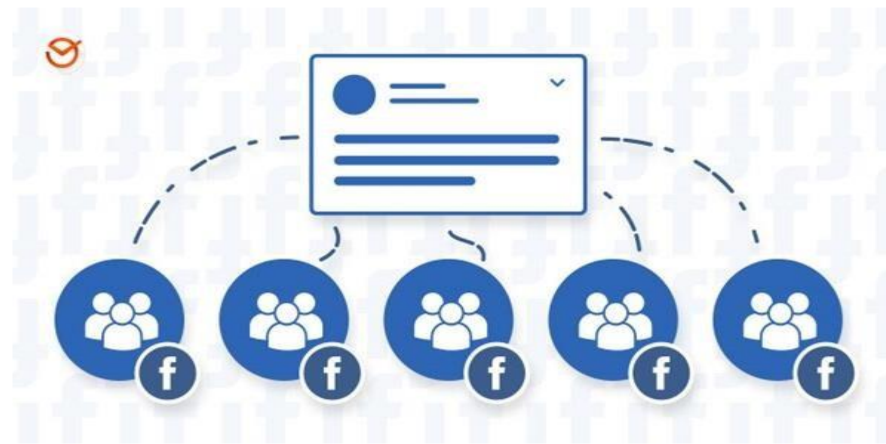
NỘI DUNG TƯƠNG TÁC CAO VÀ VIRAL

- Tặng quà, tặng tài liệu, tặng khoá học, tư vấn MIỄN PHÍ
- Tham gia các GROUP về chủ đề bạn chia sẻ & đăng bài viết tại đó
- Cố gắng chèn THƯƠNG HIỆU hoặc domain website vào hình ảnh
- Bài viết CHẤT tự ắc sẽ được viral
- Chia sẻ VIDEO VIRAL



CHIẾN LƯỢC KHAI THÁC GROUP

- Xây dựng 1-3 group riêng theo ngách chủ đề mình muốn phát triển.
- Tham gia đều đặn 5-10 groups khác mỗi ngày
- Tạo thiện cảm & quan hệ tốt với các admin. Chia sẻ nội dung hữu ích
- Mỗi ngày đặt 3-5 post phù hợp trên các group khác nhau.





CHÚC CÁC BẠN THÀNH CÔNG

TÁC GIẢ : NGUYỄN TUẤN NINJA

HOLINE / ZALO : 088.9911.838